



+34 690 07 67 27



RUBHERSOL@HOTMAIL.COM



C/ PABLO CORONEL 28
28802 ALCALA DE HENARES/ MADRID



MI PERFIL

Profesional, y responsable orientado a la consecucion de objetivos.

Dotes comerciales para la venta presencial dentro del canal tradicional, horeca y distribuidores



REDES SOCIALES

in [linkedin.com/in/rubén-hernández-solano-18985a83](https://www.linkedin.com/in/rubén-hernández-solano-18985a83)



DATOS DE INTERÉS

Disponibilidad geográfica

Carnet de conducir B

Vehículo propio



IDIOMAS

CASTELLANO



RUBEN HERNANDEZ SOLANO

KEY ACCOUNT MANAGER



EXPERIENCIA LABORAL

- **VALLES DEL ESLA**
KAM

JUNIO 2024
SEPTIEMBRE 2019

Responsable comercial atendiendo la demanda de diferentes canales de distribución tales como tradicional distribuidores y canal horeca.
- **CARNICAS VALLES DEL HENARES**
KAM

SEPTIEMBRE 2019
OCTUBRE 2016

Responsable canal hostelería independiente y organizada en centrales de compras.
- **GRUPO CARNICO LOS NORTEÑOS**
Asesor comercial

OCTUBRE 2016
OCTUBRE 2014

Responsable comercial para el canal horeca
- **QUIROCARNE**
KAM España a nivel nacional

OCTUBRE 2014
NOVIEMBRE 2013

Usando experiencia adquirida durante más de 15 años en el sector de la alimentación, visito a clientes de zona para solucionar sus necesidades desde el punto de vista integral; maquinaria y productos cárnicos frescos y elaborados
- **MAKRO**
Resp. Sección carnicería

NOVIEMBRE 2013
SEPTIEMBRE 2012

Realización de pedidos, recepción e implantación del departamento, control de calidad y de stock.

Seguimiento de clientes profesionales realizando visitas en sus locales para la comercialización de productos cárnicos y venta cruzada con alimentación seca y maquinaria, para cubrir sus necesidades (venta proactiva)
- **SUPERCOR**
Jefe Sección Carnicería

MARZO 2011
NOVIEMBRE 2009

Inicialmente en Navarra y posteriormente trasladado a Madrid.

Responsabilizando de la realización de pedidos y recepción de mercancía y comprobación de calidad de la misma, implantación y representación en tienda

Colaborando en la gestión del apertura y cierre del centro, realizando las tareas necesarias para el funcionamiento adecuado de este. Control de línea de cajas, caja fuerte, gestión del personal del centro, implantación del centro y control de cabeceras, cuenta de explotación, etc



HABILIDADES

DOTES Y VOCACION COMERCIAL



TRABAJO EN EQUIPO Y GESTION DE EQUIPOS



CONOCIMIENTO DEL SECTOR



DESARROLLO DE NEGOCIO



NEGOCIACION Y CIERRE DE ACUERDOS COMERCIALES



SOFTWARE

ATICA



EXCEL



POWER POINT



MICROSOFT WORD



TOLEDO IMPORMEAT, SA

Resp. Grandes Cuentas Retail y Horeca

NOVIEMBRE 2009

MARZO 2008

Venta directa, GPV, y trade marketing



CARREFOUR

Jefe Sección Carnicería

MARZO 2008

DICIEMBRE 2005

Responsable de departamento y de su cuenta de explotación. Debido a la insularidad también responsable de las compras en plaza.

Responsable de control de calidad en la recepción de mercancías, implantaciones, planes comerciales y puesta en escena de estos, realización de inventarios, gestión de personal, etc



FORMACIÓN ACADÉMICA

UNIVERSIDAD DEL NORTE (BARRANQUILLA - COLOMBIA)

Ingeniería Civil



OTROS CURSOS

Asistencia a diversos cursos, seminarios y webinars especializados del sector de gran consumo y horeca,